



**[新聞稿]**

## 利和經銷集團上半年度盈利錄得 17.6%的強勁增長

(香港，二零零八年八月二十一日) — 利和經銷集團有限公司(下稱「集團」或「利和」；股份代號：2387)今日宣佈截至二零零八年六月三十日止六個月的中期業績。儘管經營環境充滿挑戰，集團於二零零八年上半年度股東應佔盈利為 19,390,000 美元，較二零零七年同期的 16,490,000 美元上升 17.6%，增長強勁。利和為一家綜合分銷及物流服務供應商。

期內每股盈利 6.16 美仙(相等於 48.01 港仙)，二零零七年則為 5.32 美仙(約 41.57 港仙)。董事會宣派中期股息每股 14 港仙，二零零七年同期則為 12 港仙。

集團期內收入為 816,430,000 美元，較去年同期的 583,150,000 美元上升 40.0%。升幅主要來自各重點市場的內部增長，尤其是中國、香港、馬來西亞及泰國，以及去年兩項在馬來西亞東部及英國的收購項目帶來的貢獻。在扣除 Slumberland Asia Pacific(「SAP」)業務(註：集團正逐步出售該業務)後，二零零八年上半年度核心經營盈利的同比增幅為 17.6%，由去年同期的 8,670,000 美元增至 10,200,000 美元。若計及 SAP 業務二零零七年上半年度的經營盈利貢獻，核心經營盈利則由去年同期的 10,680,000 美元下跌 4.5%至 10,200,000 美元。

期內，利和繼續逐步出售 SAP 股份，並與 Hilding Anders 達成另一協議，自今年起分三年全數出售集團持有 SAP 餘下的 40%權益。在計入出售 SAP 20%權益所得的一次性收益 14,040,000 美元後，上半年度經營盈利為 24,310,000 美元，較去年同期上升 6.4%。

利和經銷集團董事總經理鄭有德先生表示：「二零零八年首六個月的經營環境充滿挑戰。儘管消費信心疲弱、通脹高企及環球經濟不景，我們喜見集團持續錄得強勁的盈利增長。」

鄭有德先生補充：「我們預期亞洲，尤以中國為首，年內將會保持上半年的強勁勢頭，而利和併購活動的進度亦非常理想。憑藉我們嚴格控制開支和龐大的業務發展機會，集團預期二零零八年將繼續取得卓越的成績。我們對實現集團二零零八年至二零一零年業務發展策略的突破性目標 — 於二零一零年把二零零七年盈利倍增 — 仍然充滿信心。」

### 收購消息

利和於二零零八年五月宣佈兩項收購。第一，集團以總代價 10,000,000 美元，收購以洛杉磯大都會區為基地的美國第三方物流公司 Warehouse Technology Inc.（「WTI」）的全數權益。WTI 為多個著名的鞋履、手袋及飾物配件客戶提供倉儲及運輸服務，當中包括利豐(貿易)有限公司(「利豐」)旗下的 Rosetti 手袋業務。

鄭先生表示：「集團在美國市場建立了強大的管理團隊，包括財務、人力資源及資訊科技等支援部門，令收購 WTI 的過程十分順利。集團把西岸現有的物流設施與 WTI 的設施整合，並產生極大的協同作用。藉著更有效地利用空間，集團在美國的配送中心數目將由 15 個減至 9 個，單以租金計算，每年已經可節省逾 2,500,000 美元。」

利和亦初次在集團的基地 — 香港 — 進行收購，以代價約 14,600,000 美元收購環球製藥有限公司（「環球製藥」）95%已發行股本。環球製藥為一家香港著名的藥物及保健品生產及分銷商。環球製藥於香港設有一所達 GMP 水平，生產非專利藥品的廠房，並為本港一家主要的受監管藥物供應商。

利和經銷集團總裁彭焜耀先生稱：「是次收購壯大了集團香港保健業務的規模，使集團的生產專業範圍擴展至醫藥產品，從而加強集團為客戶提供的服務範圍。是次收購為集團的策略性部署，有助大舉進軍中國龐大的保健市場。」

### 業務回顧 大中華地區

區內各市場的收入及經營盈利均錄得穩健增長。中國持續錄得強勁的收入及盈利增長，佔集團上半年度總收入 19.1%。撇除二零零七年 SAP 在區內的業務，大中華地區於二零零八年上半年度的經營盈利為 9,090,000 美元，較去年同期上升 26.9%。

期內，集團取得的主要合約包括為 **ECCO** 在香港提供亞洲區的物流樞紐服務，為 蜆殼公司旗下工業潤滑油部門在台灣提供物流及分銷服務，以及在香港取得多項的醫療藥品分銷合約。此外，集團亦成功爭取為更多成衣公司提供物流服務的機會，包括為著名的高級男裝零售商利邦有限公司（「利邦」）於中港台三地提供物流服務。利和於上海投資興建一座 **6,500** 平方米的分銷中心，專為處理該合約的掛裝成衣及平整包裝衣服而設計。

彭先生表示：「利和在中國已被公認為衣飾鞋履物流界的翹楚，這次進軍掛裝成衣物流將帶動集團積極拓展這方面的業務發展。得到利邦成為集團在區內的基礎客戶，預期會逐步提升集團在掛裝成衣界的地位，有助開啓與利豐其他客戶合作的機會。」

在回顧期後，利和於七月獲中國商務部批准從事藥品及醫療設備的分銷業務。此乃集團繼二零零四年根據更緊密經貿關係安排獲准從事消費品分銷及批發，啓動積極擴展在國內分銷及物流網絡後，另一重要里程碑。憑藉集團廣闊的分銷及物流網絡，利和已具備卓越的條件，強勢進軍中國的保健市場，進一步鞏固集團在消費品、藥品及醫療設備分銷業界的領導地位。

鄭先生表示：「這對利和確實是喜訊。集團正為落實進軍中國保健市場的方案作最後定稿，這項安排將充份利用香港剛建成的先進醫療藥品倉儲設施，以及從併購活動所得的生產廠房。從初步磋商所得，預計將會有多個跨國藥物及保健品牌有意與我們合作，共同進軍中國市場。」

## 東盟

東盟市場二零零八年上半年錄得優異的表現，主要是由於去年取得的重大合約及與主要客戶的業務增長，例如泰國的李施德林生產業務等。二零零七年六月收購馬來西亞沙勞越一間分銷公司亦有助集團期內在馬來西亞取得亮麗的表現。撇除二零零七年 **SAP** 的業務，東盟地區的經營盈利按年比增長 **47.2%**。

集團上半年度於區內取得的新合約包括為 **L'Oreal** 分別於新加坡及菲律賓提供東盟物流樞紐及分銷服務，以及為雀巢的新產品於馬來西亞提供生產服務。於回顧期後，馬來西亞團隊取得「漁夫之寶」潤喉糖之生產合約，合約範圍初步覆蓋新加坡和馬來西亞兩個市場，並有潛力可擴展至印尼、香港及澳洲等其他市場。

## 美國和英國

利和銳意拓展其業務至世界各地，藉以將其亞洲的廣大物流及分銷網絡與英、美的網絡貫連，為跨國客戶管理端對端環球物流計劃，並開拓與姊妹公司利豐的客戶合

作機會。集團二零零八年上半年繼續於美國市場進行投資，在更多物流設施推行集團的地區性倉庫管理系統（Warehouse Management System）。由於美國零售氣氛疲弱，加上英國業務偏重於每年下半年，極受季節性因素影響，因此，區內上半年度錄得虧損 3,340,000 美元，二零零七年同期則錄得盈利 260,000 美元。儘管集團在美國的投資對整體財務表現造成短暫性影響，此舉卻有助集團建立更穩固的基礎，對未來業務的長遠持續發展不可或缺。

集團亦於美國開展了設施整合及優化計劃，藉以更有效地使用空間。計劃第一階段已於六月完成，餘下部份將於下半年完成，目標是縮減 20%樓面面積。預期將於二零零九年為集團省卻可觀的租金支出。

英國業務雖受零售市場疲弱打擊，但表現已較預期理想。於回顧期內，集團透過改善工作流程及基礎設施，以簡化組織架構和優化配送中心，改善營運效率，大幅節省集團的開支。

鄭先生表示：「我們有信心英、美業務下半年將大幅回升。與英、美及亞洲的客戶作初步接觸後，顯示他們對物流樞紐及端對端解決方案等概念開始感到興趣。集團所開拓的環球物流業務，將於二零零九年進入高速增長的階段。」

- 完 -

#### **關於利和經銷集團有限公司**

利和為一家綜合分銷及物流服務供應商，專注價值鏈物流。以物流為建業基礎的利和，為客戶提供一系列服務，覆蓋分銷、物流及製造等範疇。集團的客戶包括消費品、醫療藥品、鞋履、零售及成衣等多個行業。集團總部設於香港，在大中華地區、東盟國家、美國及英國均設辦事處，為超過400個客戶提供切合其需要的服務，客戶名單中不乏國際知名的跨國品牌。本集團為利豐集團成員。

**新聞垂詢，請聯絡：**

**高誠公關**

蘇麗芬

電話：(852) 2501 7984

電郵：sue.so@golinharris.com

韋萊茵

電話：(852) 2501 7903

電郵：madison.wai@golinharris.com